

# 6月杨梅8月也可买到 数字技术助力仙居杨梅保鲜

□本报记者 丁佳味

8月,暑气正盛,走进位于仙居县南峰街道赵岙村的仙居两片叶杨梅有限公司冷库,仿佛踏入一个清凉的“杨梅世界”。一颗颗饱满圆润的杨梅整齐排列,果皮泛着新鲜的紫红色,还能闻到淡淡的果香。本应在7月就落市的杨梅,如今借助数字化保鲜技术,依然保持着新鲜感。

“往年这个时候,市场上早就见不到新鲜杨梅的影子了。”公司负责人介绍,为了突破杨梅“保鲜难、货架期短”的行业痛点,团队自主研发了一套数字化保鲜设备,通过精准控制温湿度与等离子气体,在不添加任何保鲜剂的情况下,成功将杨梅保鲜期延长至一个半月甚至两个月。

“这套数字化系统对温度、湿度、杀菌的高能离子气体等参数进行了精确控制,通过调节温度能有效减弱杨梅‘呼吸’强度,就像让杨梅进入‘慢生活’状态,代谢减缓,保鲜期自然变长。”技术总监叶儒斌边操作边介绍,今年公司对加湿技术进行了优化,采用热泵抽湿,把杨梅析出的冷凝水过滤后再用于加湿,最大限度保持杨梅的原味。同时,改进后的等离子气体发生器设备,能迅速去除催熟乙烯气体,杀灭细菌,全方位为杨梅保鲜护航。

数字技术不仅延长了杨梅保鲜期,还带来了可观的效益。近日,公司冷库里最后一批150多公斤保鲜杨梅,被当地一家电商企业抢购一空。“现在市场上新鲜杨梅稀缺,我们的保鲜果成了‘香饽饽’,平均售价达到每公斤90元。”叶儒斌笑道,目前,3个冷库共售出约4.5万公斤保鲜杨梅。

在位于赵岙村的浙江知者科技有限公司冷库内,同样藏着“保鲜秘密”。公



司与浙江农林大学等高校合作,研发出“数字脉冲磁场锁鲜技术”,可让杨梅的保鲜期从原来的7天延长到平均1个月以上。

只见600立方米的冷库内,6块银灰色发射芯片板将空间一分为二,辅助芯片板与控温设备分布四周,这些便是让杨梅“超长待机”的关键。“普通冷库为防杨梅结冰,温度常控制在2℃左右,而我们冷库中的芯片板会发射特定频率的波形磁场,改变杨梅中水分子的空间排列,使库内冰点降低3—5度。”负责人应皎明解释道,“这样,冷库即便调到零下5℃,杨梅也不会结冰,再配合低温抑制代谢与微生物生长,达到了很好的保鲜效果。目前最长保存了40多天,杨梅甜度、硬度、水分含量依然与刚采摘时相差无几。”

“超长保鲜直接提升了杨梅的附加

值,8月以来,杨梅收益比旺季批量销售的收益增加好几倍。”应皎明透露,公司4个锁鲜冷库全部启用后,储存能力可达30吨左右。目前,该项技术已在仙居多地推广使用,让更多梅农告别“靠天收、抢着卖”的困境。

事实上,仙居杨梅产业“时间轴”的拉长,早已从种植环节便开始布局。该县农技专家沈青山深耕杨梅产业多年,他告诉记者:“我们利用仙居特殊的环境条件,采取杨梅梯度栽培技术,低海拔区域通过设施栽培,实现杨梅提早采收;高山杨梅则在7月以后才成熟,把原来半个月的杨梅采收期拉长到近两个月。”据介绍,今年仙居县大棚杨梅最早在5月21日便已上市,最晚的高山杨梅则到7月20日左右才结束采收,再叠加数字锁鲜技术,仙居杨梅的市场销售期直接拉长至近3个月。

“如今,从种植端的梯度栽培,到储存端的数字锁鲜,全链条技术创新让杨梅‘错峰销售’成为常态,产品附加值大幅提升,农民增收效果明显。”仙居县农业农村局有关负责人表示,该县将继续引入优质品种,改进提升杨梅储存保鲜技术,探索数字化应用,优化产销周期,助力仙居杨梅从“季节性爆款”变成“全年畅销品”,走向更广阔的市场。

## 新昌“小京生”变身“金豆豆”

这些天一大早,新昌县城南乡秦高村村民求伯正已经在地里忙活了。他挥锄挖土、弯腰捡果,身后是一筐筐还带着泥土清香的花生。

他家的三四亩花生田,今年迎来“大年”。“一亩地产量大概有250公斤,比去年多了近50公斤,估计有三四千元收入。”求伯正一边抖落花生上的泥土,一边盘算着收成,脸上尽是丰收的喜悦,“有了共富工坊,销路不用愁”。

“小京生”花生是地理标志产品,是当地人眼中的致富果。但过去分散种植、标准不一,导致品质波动、销路不定,“丰产难丰收”的困局经常上演。

转机来自一场由政府、企业和党员共同推动的产业变革。“单打独斗没有出路,必须把大家拧成一股绳!”去年,在城南乡政府推动下,“京生城南”共富工坊应运而生。

工坊成立后,城南乡整合岱石片海拔400—500米之间7个村的资源,构建“龙头企业+合作社+农户”新模式,推动500亩花生走向规模化、标准化种植。同时,一支由12名党员组成的技术服务队穿梭于田间地头,今年已开展指导80多次。

关键技术有指导,质量检测有标准,销售渠道有保障,更让农户吃下“定心丸”的是“先卖后种,以销定产”的订单农业模式和“保供种、保收购”的“双保”合约。

提升价值链是持续增收的关键。共富工坊依托炒货厂引进智能生产线,开发出炒货、卤味等深加工产品,成功注册“小红猫”“新花”双品牌,获“新昌优选”区域认证。如今,“小京生”零售价从每公斤50元提高到70元,销量反而增长30%。

产业的蓬勃发展吸引了越来越多年

轻人回到村庄。“直播2.34万人次观看,一场卖出5万元!”城南乡乡长陈维凯提起去年“乡味城南、京生共富”助农直播的成绩,难掩兴奋之情。今年,结合“挂单奔中”帮扶机制,“小京生”已成功进入世纪联华等160余家商超,与宁波等地客户签订年订单超600万元。

如今,这颗小小的“金豆豆”已成为撬动当地富民产业,带动200余名农户参与,年产优质花生5万公斤,新增就业岗位80个,让村民实现“家门口就业”。

通过“政府搭台、企业带动、农户参与、市场运作”的模式,“小京生”蹿出了一条产业振兴促共富的新路子。“我们将持续放大这一模式的示范效应,拓展至高山蔬菜、生态茶园等特色产业,让更多农户共享发展成果,在家门口富起来。”城南乡党委书记章利红说。

潘晓林

近日,位于江山市塘源口乡仓坂村的江山彬峰农业发展有限公司的分拣厂房内,一派热火朝天的繁忙景象。成筐的猕猴桃被接连倒入分拣线,圆润的果子顺着传送带滚动着,在机械的指引下按果径自动分流,碰撞出轻快的“咚咚”声。不远处的打包区域更是一派忙碌的景象,快递面单机“吐”出一张张面单,海南、河南、江西……各地地址在纸上跳跃,工人们将分拣好的果子装进精致礼盒。车间外,货车进进出出,轮胎碾过地面的声响,满是丰收的节奏。

“最近每天有1万公斤‘翠香’‘徐香’猕猴桃从这儿发往全国,除了销售自家公司的,还收购周边农户的,真是忙到脚不沾地!”公司负责人沈少峰穿梭在厂房里,一会儿叮嘱“礼盒边角垫稳些”,一会儿招呼货车司机“先装这批急单”。最近一段时间,从清晨5时30分起,这份忙碌就已拉开序幕,他要组织工人上山采摘猕猴桃,9时左右,新鲜果子便运到基地分拣,紧接着是打包、装车、发货,直到半夜。

“今年的销售渠道越来越多元,除了以往的电商、团购等,还新增了直播带货。”沈少峰介绍,口感好的猕猴桃会吸引主播主动上门合作。每天夜晚,挂满果实的果园成了天然直播间;镜头前,饱满的果子被轻轻剥开,翠绿的果肉泛着光泽,主播们一边品尝一边向网友介绍,还实时播报打包进度。这种沉浸式场景勾起了人们的味蕾,订单量也跟着上涨。

今年猕猴桃的价格怎样?“价格与往年基本持平,‘翠香’猕猴桃因上市早、口感佳,市场价每公斤在20—24元之间;‘徐香’猕猴桃则每公斤在10—12元之间。”沈少峰介绍,公司的猕猴桃种植基地约300亩,主要有“翠香”“徐香”“红阳”这三个受欢迎的品种。因处于海拔350米左右的山上,土质好,阳光充足,猕猴桃成熟早。虽然今年雨水偏少让果子个头比往年小巧了些,但清甜多汁的口感丝毫未减,依旧是老顾客熟悉的味道。自8月5日“翠香”猕猴桃开采上市以来,市场反馈非常好,目前主要以直播等方式走向市场。

笔者从江山市有关部门获悉,今年江山市猕猴桃种植面积约2.1万亩,预计总产量2万吨,其中“徐香”猕猴桃占比七成,目前已进入大面积开采期,今年将有更多新鲜美味的江山猕猴桃通过各种渠道,走进消费者的果盘。

林敏 雷靖

江山猕猴桃开采  
预计总产量2万吨,价格与往年基本持平